

PROGRAMA FORMATIVO

Psicología aplicada a las ventas

DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD

1. **Familia Profesional:** Comercio y marketing

Área Profesional: Compraventa

2. **Denominación:** Psicología aplicada a las ventas

3. **Código:** **COMT09**

4. **Nivel de cualificación:** 2

5. **Objetivo general:**

Comprender las fases y los factores psicológicos de un proceso de ventas, aplicadas fundamentalmente al comercio, así como las técnicas a aplicar para la resolución de conflictos de manera que el proceso llegue a buen fin.

6. **Prescripción de los formadores:**

6.1. Titulación requerida:

- Licenciado, ingeniero, arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.
- Diplomado, ingeniero técnico, arquitecto técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.
- Técnico Superior de la familia profesional de Comercio y Marketing
- Certificados de profesionalidad de nivel 3 del área de Compraventa de la familia profesional de Comercio y marketing.

6.2. Experiencia profesional requerida:

Un año de experiencia profesional en el ámbito comercial.

6.3. Competencia docente:

Será necesario tener experiencia metodológica o experiencia docente.

6.4. Formación y experiencia en modalidad de teleformación.

Experiencia en la modalidad de teleformación y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación.

El tutor-formador deberá acreditar formación de 30 horas en la utilización de las estas tecnologías y en la modalidad de teleformación, o experiencia de 60 horas en la impartición de cursos en esta modalidad y en la utilización de TICs.

7. **Criterios de acceso del alumnado:**

7.1. Nivel académico o de conocimientos generales:

- Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria o equivalente.
- Certificado de profesionalidad de nivel 1 de la familia profesional de Comercio y marketing.

8. **Número de participantes:**

Máximo de 25 participantes en modalidad presencial.

Se deberá disponer de al menos un tutor por cada 80 participantes en modalidad de teleformación.

9. Relación secuencial de módulos formativos:

- Módulo nº 1. Factores psicológicos en el proceso de ventas
- Módulo nº 2. Aptitudes y habilidades psicológicas
- Módulo nº 3. Resolución de conflictos.

10. Duración:

Horas totales: 40 horas

Distribución horas:

- Presencial: 40 horas
- Teleformación: 40 horas

11. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento

11.1. Espacio formativo:

- Aula de gestión: 45 m² para 15 alumnos y 60 m² para 25 alumnos.

Cada espacio estará equipado con mobiliario docente adecuado al número de alumnos y contará con las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso.

11.2. Equipamiento:

- Mesa y silla para el formador
- Mesa y sillas para el alumnado
- Material de aula
- Pizarra
- Pc instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador
- Pcs instalados en red e Internet con posibilidad de impresión para los alumnos
- Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

12. Ocupación/es de la clasificación de ocupaciones

44111018 Empleados del área de atención al cliente
44241016 Teleoperadores
52201079 Dependientes de comercio, en general
52201143 Dependientes de grandes superficies
55001018 Cajeros de comercio